

Miguel Angel Diaz Blanco

Account Manager



Dinamico Responsable Comercial con más de 15 años de experiencia en gestión de ventas en el sector de electrodomésticos. Habilidades en la coordinación de estrategias comerciales, ampliación de cartera de clientes y negociación de acuerdos comerciales. Logré incrementar las ventas significativamente en Hepecasa, alineando objetivos a nivel nacional. Apasionado por la fidelización del cliente y la identificación de nuevas oportunidades de negocio, aportando un enfoque estratégico que garantiza el crecimiento en empresas como Hepecasa.

✉ madiaz10@hotmail.es

📍 Aranjuez, 28300, España

☎ +34 680 380 405

🌐 <https://www.linkedin.com/in/miguel-ángel-d-69579962>

EXPERIENCIA LABORAL

Responsable Comercial

Hepecasa

Pinto, España

03/2014 – 12/2025

- Coordiné la gestión comercial a nivel nacional, alineando la actividad de ventas en todo el territorio español.
- Desarrollé estrategias comerciales enfocadas en incrementar las ventas y fomentar la fidelización de clientes.
- Gestioné y amplí de manera efectiva la cartera de clientes.
- Negocié acuerdos comerciales y realicé un seguimiento exhaustivo de objetivos establecidos.
- Analicé el mercado y detecté nuevas oportunidades de negocio.
- Representé a la empresa ante clientes y colaboradores estratégicos.

Comercial de Ventas

Groupe SEB

Madrid

02/2006 – 01/2014

- Fui responsable comercial de varias Comunidades Autónomas, desarrollando la penetración en el mercado.
- Gestioné de manera integral las relaciones con clientes y distribuidores de la marca.
- Capté nuevos clientes mientras mantenía cuentas existentes con un enfoque estratégico.
- Alcancé los objetivos de ventas establecidos y promoví el crecimiento del mercado.
- Negocié condiciones comerciales y promociones que beneficiaron a ambas partes.
- Realicé un seguimiento postventa que fortaleció las relaciones comerciales.

Vendedor

Tienda de Electrodomésticos Tien 21

Aranjuez

03/1999 – 02/2006

- Realicé ventas directas al cliente final, asegurando una experiencia de compra satisfactoria.
- Brindé un asesoramiento personalizado sobre productos de electrodomésticos, adaptando mis recomendaciones a las necesidades del cliente.
- Proporcioné atención al cliente y resolví incidencias de forma eficaz.
- Gestión de pedidos y control de stock para garantizar una operación fluida en la tienda.
- Desarrollé habilidades comerciales y mejoré las interacciones con los clientes.

EDUCACIÓN

FPII - Maquinas Herramientas

Colegio Salesioanos Loyola

Aranjuez, España

09/1994 – 06/1999

CONOCIMIENTOS

Gestión comercial

Incremento de ventas

Fidelización de clientes

Gestión y ampliación de cartera de clientes

Negociación de acuerdos comerciales

Análisis de mercado

Detección de nuevas oportunidades de negocio

Gestión de clientes y distribuidores

Cumplimiento de objetivos de ventas

Crecimiento de mercado

Negociación de condiciones comerciales

Seguimiento postventa

Fortalecimiento de relaciones comerciales

Venta directa al cliente final

Asesoramiento personalizado sobre productos de electrodomésticos

Gestión de pedidos

Control de stock

Producto de climatización

Gama blanca

PAE (Pequeño Aparato Electrodoméstico)

Responsabilidad

Orientación a resultados

Compromiso

Trabajo en equipo

Alcanzar objetivos

Atención al cliente

Orientación a objetivos y resultados

Comunicación

Habilidades interpersonales

Organización

Planificación

Resolución de incidencias

Desarrollo de habilidades comerciales

Trato con el cliente

CERTIFICADOS

FORMACIÓN PROFESIONA FPII

Colegio Salesioanos Loyola

2019